

世界企業と国際関係

荒 川 弘

第一節 一九八〇年代の国際経済の潮流

(1) 海外直接投資の伸長

世界の海外直接投資（世界的企業の多国籍企業活動）は一九八〇年代に入って一段と伸長した。ジェットロの海外投資白書によると、第一表のように、八〇年代に入ってからの世界全体の海外直接投資（フロー）の伸び率は、貿易の伸び率を上回るにいたった。⁽¹⁾ 九〇年代に入って、世界的な景気不振の影響から海外投資は下火になっているが、それでも一九九一年末の世界の海外直接投資残高は一兆五五〇〇億ドルに上っているし、後述のように最近是非出資型の企業間提携もふえており、企業の海外活動は今後も活発に続けられていこう。

八〇年代の海外直接投資の特色は、伸び率の急増と共に、投資主体及び投資地域の拡散が進んだことである。すなわち戦後から七〇年代初頭ごろまでの直接投資は、米国の比率が圧倒的で、それまでは多国籍企業活動といえ、米国籍企業のそれが主流であった。だが八〇年代に入る頃から、欧州や日本の企業の活動も盛んになり、

第一表 世界の対外直接投資と輸出

	対外直接投資 の伸び率(%)	輸出の伸び率 (%)
1970—80	14.5	20.8
1980—89	17.2	4.8
1980—85	5.9	△ 1.0
1985—89	33.1	12.5

(出所) 1991 ジェトロ白書・投資編 p.2 から。

に、冷戦終結後およびパックス・アメリカナ衰退後の国際政治・経済では、「新重商主義モデル」と「超国家経済モデル」という二つの対照的な潮流が相互波及的、相互规定的に進行することを指摘した。⁽³⁾ 前者は経済をめぐる各国間あるいは各地域間の摩擦、紛争、対立を背景とするものであり、後者は貿易のみならず、資本や技術の相互交流の増大、生産の国際化のひろがりなどを通じて内外経済の一体化、統合化の勢いが強まることを指している。本稿はこの後者のモデルを「世界企業と国際関係」という視角からみようとするものである。

(2) ME革命のもたらしたもの

八〇年代に入ってから海外直接投資の増大の背景はいろいろあるが、その最たるものの一つとして、八〇年

投資先として米国市場などに進出、いわゆる“投資の相互浸透”が進むようになった。とりわけ八〇年代後半に入ってから日本の海外直接投資は目をみはるものがあり、国際収支ベースのフローでみる限り、一九八九年から九一年までの三年間は、毎年世界第一位を記録し、九一年末の直接投資残高二三八億ドルは、米国(四五〇二億ドル)に次いで世界第二位となっている。

世界の海外直接投資に占める米・欧・日の先進三極のシェアは九〇年に七八・七%を占め、世界貿易に占める三極の比率(五九・一%)を大きく上回っている。⁽²⁾ いまや米・欧・日の大企業による海外直接投資の進展、世界各地への進出によって、“多国籍企業化体制”ともいえる姿が形成されつつある。筆者はすでに別の機会

代に入る頃から急速に進む先端技術の革新、とりわけME革命（マイクロ・エレクトロニクス革命）をあげることができよう。本稿の課題といろいろの面かららむので、まずME技術及びそれが生み出した製品の性格、特色から始めるが、それはおよそ次の七つに要約できよう。

- ① 軽薄短小性
- ② 知識集約性（頭脳的重要性）
- ③ 他産業への応用可能性
- ④ 多品種少量生産など柔軟生産体制（FMS）の実現
- ⑤ 非価格競争力
- ⑥ 企業特有的な比較優位性
- ⑦ 世界市場指向性

簡単に説明しておこう。ME革命が八〇年代に急進展したのは、七〇年代の石油時代への対応としての省エネ技術開発を背景としていた（軽薄短小性）。つぎにME技術は他産業の技術と結合されることによって、既存産業の再活性化、新規産業の創出を可能にした。通信・輸送革命と結びついた情報産業化（知識の重要性）、自動車産業におけるロボットの導入、銀行のオンライン制の進展などである。また、いわゆるプロセス・イノベーション（生産工程上の革新）を加速化し、多品種少量生産などいわゆる柔軟生産体制（FMS）を実現させた。

さらに、海外直接投資との関連からみて、とくに重要なのは⑤―⑦の特色である。先端技術製品の競争力は、

価格と共に、それ以上に非価格競争力に左右される。同一種類の製品を大量に安くつくるよりも、質的に差別されたものを何種類もつくり出していくFMSの実現は、競争力が品質管理、研究開発の独創性、経営上のノウハウの蓄積度、労使関係の密接化、市場動向に対する迅速な反応、環境変化に対する適応性、長期的な視野といったものに依存していることを意味する。つまりトータルな生産・経営システムが鍵をにぎるのである。そしてこのことから出てくる重要な論点は、競争上の比較優位がいわゆる Firm-Specific-Advantage (企業特有的優位)にあるということである。従来の経済学という比較優位は、その国に自然に備わっている賦存生産要素(原料資源、労働力、資本など)によってきまるとされたが、今日では、上述の生産・経営システムをわが物にする個々の企業が、いわば意図的に比較優位を確立していくのである。この点で国家というマクロ面よりも、企業というミクロの重要性が浮び上る。

最後にME技術及びその製品は、国内市場だけを相手にするには限界があり、世界市場を相手にするし、せざるをえない。何故なら後段で詳述するようにハイテク製品の開発には巨額の費用がかかるし、その製品のライフサイクルが案外短いこともあるので、コストを早急に回収するには、より巨大な市場を必要とし、世界的な拠点確保や世界的な企業間提携が求められるからだ。その上、ME技術導入による通信・輸送革命が地球の空間をせばめ、さらに同じME技術導入による金融の国際化、自由化の進展が、資本の調達を世界のいかなる地点でも可能にするようになった。こうして企業特有的優位を実現させるために、企業は国境を越えて活動していくことになる。「通信技術、コンピュータ、輸送手段などの新技術発達の結果、自国内の市場の大きさは決定要因でなくなってきた。……世界中どこへでも売りにいけるので、小さな国でも規模の経済性にあずかることができるよう

になった」⁽⁴⁾のである。

以上の点から浮び上ってくる重要な結論の一つは次のことである。八〇年代に進んだ海外直接投資と多国籍企業化体制の生成は、これを国際政治経済学的にみた場合は、先端技術の担い手としての企業が、自国の政府の管轄領域をこえて活動し、世界市場を舞台にして一個の国際的アクターとしての姿を強めてきたということである。

第二節 国際的アクターとしての多国籍企業

(1) 世界市場のシェア競争

従来の国際関係をみると、国家と国家の間の政治的対抗は領域（領土）をめぐる競争ゲームの色合いの強いものであった。第二次大戦後の東西冷戦時の米ソ両国の関係は、本質的には資本主義対社会主義というイデオロギー的体制的対立だが、現実的な米ソの国家間ゲームとしてみる限り、それは領域確保をめぐる競争であった。米国は社会主義圏の拡大を抑制するため、またソ連は資本主義国によって領域を侵食されないため、といった名分の下に、安全保障力を強固にして、それぞれの勢力圏の境界線を守った。

領域の大小によって、その国の力の強弱がきまるといふ観念は昔からあった。一六——一八世紀の絶対王制の時代は、経済の中軸はまだ農業だったから、土地からの生産物が富の源泉であったし、領主や王家は土地からあがる税金が頼みの綱であった。従って国家（支配者）は土地を欲しがり、領土の拡張を求めた。さらに一九世紀末からの帝国主義期にも同じことがいえる。当時の資本主義列強は植民地獲得競争を展開し、植民地を排他的に武力

で確保しようとした。植民地を欲したのは、当時これらの後進地域は主として原料資源の生産地であったので、帝国主義列強は原料資源の供給先として、また自らの工業製品の販売市場として植民地との垂直的結合を強めようとしたのだ。一九世紀末の大不況期や、一九三〇年代の大恐慌の時代は、各国間の競争がはげしかったから、諸列強は排他的に自らの支配圏を確保し、あるいはそれを拡大しようとした。それによって各国は富と権力が得られ、国民の生活も安定させうると信じていたのである。

ところが最近年、とくに七〇年代の石油危機以後の世界をみて気づく一つのことは、台湾、シンガポールといった領域的には小さな国ないし地域が繁栄し、富を得ているということである。ここには、富ないし経済パワーの基礎は必ずしも領域国家 (territorial state) でないことが示されている。そして領域ではなく、むしろ時代のリーディング産業である先端技術とその製品をいかにわが物にし、その市場シェア、それも一国内のシェアだけでなく、世界市場におけるシェアを確保し、高めていく競争ゲームの姿が浮上してきている。そうした傾向は冷戦後の世界が「経済重視」の時代に入るにつれ、一層強まろうとしている。

こうした問題をここ数年来、精力的に追究している一人はスーザン・ストレンジである。⁽⁵⁾ 彼女はいう「国家はより多くの領域に対する権力を求めるよりも、富を創造する手段を求めて競争している。富に対する手段としての権力を求めるのではなく、権力にいたる手段としての富を求めて競争する。……従って外交・防衛政策よりも産業政策や経済運営の効率性が優先される⁽⁶⁾」。しかしこの場合、富の創造は一国の領域内のそれに限定されない。上述したように今日のハイテク産業は、その性格からして、国内市場だけでなく、世界市場を相手にするものである。「これからの数十年のあいだ経済繁栄の決め手になりそうだといわれている七つの産業、マイクロエレクト

トロニクス、バイオテクノロジー、新素材、民間航空機、電気通信、ロボットと工作機械、コンピューターとソフトウェアはどれも頭脳集約型産業で、地球上のどこに立地しても、条件はほとんど変わらない。優秀な頭脳が集められるところならば、どこでもよいのだ⁽⁷⁾。こうして富を求める競争は世界を舞台とし、そこで展開されるのは世界市場でのシェア獲得競争になる。

ところで世界市場を相手にして、そこで富をつくろうとしている主体は国家ではない。その荷い手は企業、とくに世界性をもった多国籍企業である。ここから導き出される一つの結論は多国籍企業の存在、役割である。かれらは国家と並ぶ国際的アクターとして（むしろ国家を超えるトランスナショナル・アクターとして）台頭してきた。世界市場におけるシェア競争という今日的競争の視点からみれば、かれらはもはや端役ではなく、国家と並ぶ主役として国際関係の中央舞台に登場してきたのである。

なおR・ローズクルانسはすでに数年前に『貿易国家の台頭』という著作の中で、“武力政治と領土主義の国家”と“貿易主義の国家”の対抗を歴史的にも検討している⁽⁸⁾。そして従来の歴史をみても、たとえば一九世紀中葉のイギリスは自由貿易を推進、非領土主義モデルによって行動していたし、第二次大戦後も日本や西ドイツは貿易国家として成功してきたと評価している。ローズクルانسはもちろん最近の海外直接投資にも言及しているが、この著作はどちらかというと貿易国家（生産は国内でやって輸出で海外活動する、また海外投資も間接投資が中心）に力点をおいており、その意味で国際関係の主体としてはやはり国家が中心になっている。だが企業が本国政府の管轄領域を越えて他国に生産拠点をもち、いわゆる多国籍化するとき、後述するように企業と出身本国との利害の乖離（かいり）も進み、企業が国家と並ぶアクターになるのである。この点本稿が問題としているのは

「自由貿易の時代」でなく「自由投資の時代」といってよいだろう。

(2) 企業外交の表面化

この二―三年、中国の南岸部諸省と香港、台湾との経済交流が進み、華南経済圏として急速に発展していることはよく知られている。その姿は政治の世界とは対照的である。政治的には香港の中国返還が間近かに迫り、台湾に対する中国の領土的主権の要求も決して下火になっていない。ところが経済的に両者の関係をみると、逆に香港や台湾による中国包摂を感じさせるものがある。中国南岸部の一部では中国の元より香港ドルの流通量の方が大きいとさえいわれている。

ところで華南経済圏の発展は、香港や台湾という国家が領域を求めて進出しているわけではない。そもそも香港はもちろん、台湾でさえ国際法上の国家といえるかどうか問題がある。また中国への経済進出は、香港政庁と中国政府の話し合いの下で進んでいるわけでもない。それは華僑資本を主流とし、その他の国の企業が進出し、かれらが各省の地方機関と交渉した上でのことであろう。

こうした事態は、多国籍企業化体制が形成されるようになって以来、実は世界のいたるところでみられることである。一部の発展途上国はもちろん、米国においてさえ一部の州当局は外国企業を誘致するため、税制上の優遇とか、インフラストラクチャの整備を進めるなどして企業側と交渉している。一方で国家は企業に対して、資金上の支援、技術や経営ノウハウの移転、輸出の義務づけなどを求めることがある。ここが「輸出」と「対外直接投資」の違うところである。輸出で進出する場合は、国内でつくったモノを移転するだけだが、直接投資（海

外における生産や販売拠点の設置)による進出は、モノ、カネ、ヒト、技術など経営諸資源が移転され、相手国の内部で活動するわけである。従って社会的文化的側面をふくめて、相手国とのかかわり合いは一層深まる(この結果相互理解が進むと共に、逆にカルチャ・ショックがおこることもありうる)。

いずれにしろ直接投資による企業の進出条件をめぐって交渉やバーゲンが行われ、双方の利害調整が行われるとき、それは国家(政府)と国家(政府)の間ではなく、国家と企業、あるいは企業と企業の間においてなのである。こうして世界の企業、とくに大企業は次第に国家に似てくる。現在多国籍企業活動を世界的に展開している寡占的大企業は次のようなパワーを持つようになっていく。

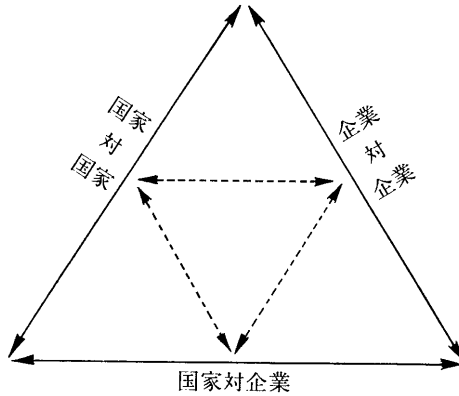
①信用力——金融市場の国際化・自由化によって、どこにいても資金を調達できるようになったし、調達可能資金も大きくなった。巨大企業のM & Aに要する資金が、国家の発行する国債の額と同じといったことがおこるようになるが、それは「借手としての政府と企業が今や、同じ世界的な資金プールのシェアをめぐって、ますます競争するようになったことを意味する」わけである。⁽⁹⁾

②情報力——情報産業の発達で、大企業のもつ情報力はときに政府より早いといわれる。

③経済・経営能力——一部の世界企業の売上げ高は、中小国のG N Pを越えているし、エリート官僚群に十分対抗できる各分野のエリート社員をかかえ、国家や他国の企業とさまざまな交渉、バーゲンを行っている。

④生き残り戦略——もちろん企業は国家のように軍事力(暴力装置)を備えているわけではない。またこの国で活動しようともその国の全体の利益に責任を負ってもいないし、地理的な支配権限ももっていない。しかし自らの安全保障(生き残り)のために軍事力ならぬ企業特有的優位を強化し、活用しようとしている。

第一図 国際関係のトライアッド



(出所) S. Strange, ⑤の p. 22.

えてみたい。

第三節 国際関係のトライアッド

企業と国家の関係という場合、さらに三つの次元に分類する必要がある。第一は投資受入れ国 (host country) が発展途上国であった場合の「企業と国家」の関係、第二は受入れ国が先進国であった場合の「企業と国家」の関係、第三は企業とその出身本国 (home country) との関係である。まず第一の関係からみていこう。

いずれにしろ、八〇年代に入って多国籍企業化が進むにつれ、世界企業は国際的アクターとしての比重を高めてきた。こうしてストレンジのいう「国際関係のトライアッド」¹⁰ が出現する。すなわち第一図にみられるように、国家と国家、国家と企業、企業と企業という三次元の姿が浮び上る。従来の国際関係論は、言葉通り国家と国家の関係であったが、今やそれに新たな二つの側面が加わったわけである。そしてこの三側面で、経済をめぐる競争と協調のゲームが展開されている。それらは複雑にからみ合い、相互に影響を及ぼし合いながら、国際政治の構造に変化をもたらそうとしている。そこで以下においてはこのうちの国家と企業、企業と企業の二つの側面の対応関係をさぐり、その今日的意味を考

(1) 企業とホスト・カンツリー（発展途上国）

最近年におけるこの関係の特色を象徴するのは、発展途上国の団結を進め、その支持機関であったUNCTAD（国連貿易開発会議）が、八〇年代に入って発言力を低下させ、政治力が衰退していった事実である。

一九七〇年代半ば頃まで、多くの発展途上国は、先進国の多国籍企業に対して、総じて敵対的であった。第二次大戦後、先進列強の植民地や従属国であった地域が続々と独立し、政治的には国家としての自立をとげた。しかし独立したこれらの国の経済構造は戦前の植民地時代と同じモノカルチャ（単一作物栽培）型のところが多かった。つまり石油、銅、ゴム、砂糖などの一次産品を主たる生産物あるいは輸出品にしていた。しかもこれら原料資源の開発、生産、販売なども先進国の大資本によってコントロールされている面が多かった。

ところで、その国の経済構造が一次産品に特化している限り、北の工業先進国との間は垂直的分業構造にならざるを得ず、国民経済的基盤を確立できないばかりか、北との発展格差は開いてしまう。そうした南の不満や北への批判の声が結集して一九六四年に設置されたのがUNCTADであった。国連につくられた機関で、初代事務局長のプレビッシュの展開したCenter: Periphery（中心部対周辺部）の理論をタテに、先進国優位の世界経済構造を批判した。しかしUNCTADは設置されたが、南北格差は正は殆ど進まないまま六〇年代は終るのだが、七〇年代はじめに一つの激変がおきる。七三年の石油ショックである。OPECは石油という一次産品の大幅値上げによって、産油国への強制的な所得配分を実現した。そして、この産油国の資源ナショナリズムに刺激されて、その他の一次産品国の発言力もいっきに高まり、七四年の国連総会でそれはピークに達した。この総会で発

第二表 途上国における国有化の推移

	件 数	全体の%
1960—64	55	9.6
1965—69	81	14.1
1970—75	336	58.5
1976—79	87	15.2
1980—85	15	2.6
1960—85	574	100.0

(出所) 注(12)の国連多国籍企業報告書, p. 314.

展途上国側は「新国際経済秩序」(NIEO)の樹立宣言を行ったり、「諸国家の経済権利義務憲章」を発表したりした。このときがおそらく戦後の歴史において、途上国が一致団結して先進国に最大圧力をかけた時期だったといえる。NIEOや経済権利義務憲章の中で、途上国は天然資源の恒久主権、一次産品の価格安定、生産国機構結成の権利などの要求をかかげたが、その中には多国籍企業の規制という項目もあった。そして事実、第二表にみるように七〇年代前半期には外資国有化が急増した。

ところが、八〇年代に入ってから再び様相は大きく変化する。国連に席をおく途上国の数はふえ続けるが、UNCTADの活動は精彩を失ってきたし、かつてのような途上国全体の統一的行動や団結はなくなってきた。むしろ同じ「発展途上国」とか、「南」といった範疇で一括できないほど、途上国世界は分化してきた。豊裕国と貧困国、経済発展の著しい国と停滞している国といった具合にある。

こうした中で、七〇年代後半ごろから目立ってきたのは、一次産品国としての姿を抜け出し、輸出主導型の工業発展を国家戦略として推進し、その過程で先進国の製造業資本、とくにハイテク関連の多国籍企業を積極的に誘致しようとする国が増えてきたことである。一次産品のような自然の賦存資源がなくても、あるていどの教育水準にある低資金労働力があれば、外国の先進技術やノウハウの取入れをはじめとするさまざまな政策対応によって、自らの立地条件を生かしながら、「意図的に」途上国なりの比較優位を確立し、ゆくゆくは民族資本の育成も

はかるといった開発戦略が進められた。とりわけそうした工業化への指向が、日本を手本としながら、アジア諸国で推進されたことは周知のとおりである。第一節で述べたように、八〇年代に入ってから急進展したME革命を軸にした技術革新は、七〇年代の石油時代への対応の意味があったが、それをリードしたのは日本であった。M・シャープがいうように「一九八〇年代の終りまでに、日本は主要な工業国としてのみならず、エレクトロニクスの支配的プレーヤーとしてあらわれた⁽¹¹⁾」のである。そしてこうしたハイテク産業の発展、その性格がこんどは世界的な対外直接投資の高揚を引き起こすことになるのだが、それがアジア諸国をつつみ込む形で進められた。つまり日本の企業は自らの企業特有的優位をさらに生かすための一環としてアジアに生産立地を求め、それがアジア諸国の開発戦略と相応じるようになったのである。

ところで途上国が開発戦略を進めていったという場合、留意すべきことが二つある。第一はかつてのように多国籍企業に反発し、排除するどころか、積極的に外資を導入しようとする姿勢を強めたことである。国連の多国籍企業報告書も、そうした途上国のプラグマティックな政策転換、態度変更を認め、多くの途上国が多国籍企業に対し、「規制は少なく、奨励を多く (less regulation, more incentive)」するようになったと述べている⁽¹²⁾。第二の問題は、外資を誘致するに当って、途上国は一致団結して共同行動をとるのではなく、他国を出し抜いても自分のところに招こうとしていることだ。自国の経済力充実をねらって、個々の国の競争になっているのである。そしてその誘致条件をめぐる、まさに企業とホスト国との間にバーゲニング・ゲームが行われ、前述のトライアッドの側面である「企業対国家」の関係が浮上してきたのである。

以上のような関係は、東西冷戦終結の八〇年代末頃から、旧来の途上国だけでなく、ソ連・東欧の旧社会主義

国や、中国のように政体としては社会主義国にとどまっている国をもまきこむようになった。これらの国では続々と外資法の制定や旧外資法の緩和が進められている。これらの国では西側各国政府の与えるODA（政府開発援助）より、西側企業の進出の方を望む空気、つまり「国家と国家」よりも「国家と企業」の関係を欲する傾向が強いとさえいえる。ここに帝国主義論の逆説がみうけられる。かつてレーニンは『帝国主義論』において、帝国主義の最大指標の一つに「資本輸出」をあげて資本主義批判を展開したが、いま旧社会主義国は競って外資を入れようとしている。また前記のプレビッシュ理論を中南米の経験をふまえて深化させた、いわゆる「従属理論」もアジア諸国の発展の前に次第に影響がうすくなっていった。ここに七〇年代後半から八〇年代にかけての国際政治・経済構造の変容の一つがうかがわれる。

(2) 企業とホスト・カントリー（先進国）

資本の受入れが先進国であった場合、「国家と企業」の関係は、きわめて複雑な様相を呈する。二つの面からみてみたい。

第一に、かつて途上国が先進国資本に警戒感をもっていたのと同じ空気が、ホスト国としての先進国にもみうけられる。六〇年代に米国の企業が大半して欧州に進出したとき、これを「アメリカの挑戦」（セルヴァン・シュレーベル）と見て、米国資本への警戒感が一時欧州に高まったが、同じような空気が、最近ではたとえば日本企業の対米進出にみうけられる。「このままでは米国が乗取られる」といったオーバーな反応から、「米国の魂が買いられた」（ソニーのコロンビア映画買収に対する一部の声）といったカルチュア・ショック的反感にいたるまで、多少

感情的な反発がある。またこうした感情論でなく、現実的利害から外資による現地生産を抑制しようとする動きもある。一例として日本の自動車を取りあげてみよう。日本の自動車業界は八〇年代に米国及びECに現地進出しているが、現地生産するからといって、“本籍が日本にある企業の車”に違いはないとして、輸出と合せて現地生産の量を規制しようとする動きが、米国や一部のEC国にくすぶっている。この場合、こうしたナショナルリスティクな圧力を自国の政府にかけているのは、実は自らも多国籍企業活動をやっているような企業であることが多い。この点が、かつての途上国にみられた外資への反発と違うところだ。

途上国と違う点では次のこともいえる。かつての途上国の場合は、外資によるその国の全面支配の可能性（昔の中東の石油支配や中米のいわゆるバナナ共和国化など）すらあったが（だからこそ中南米の実態をふまえての従属理論がおきた）、先進国がホスト国になっている場合は、そこへ進出した外国企業のその国での生産比率は、その国のGNPに対してそんなに大きなものではない。従って外資警戒論にはややオーバーなところがあるのだが、ただ比率は小さくても、国の安全保障に関連する産業、すそ野のひろい戦略産業、総じて先端技術産業が外資に抑えられるとなると反発も激しい。そしてこの反発は、自国の政府に対して当該産業の競争力強化策や、競争相手国への保護主義政策の要求となってあらわれることがある。一種の新重商主義的反応である。米国のクリントン新政権の経済政策にはその方向への傾斜が感じられる。いずれにしろ戦略産業やハイテク産業を創出し、育成するために外資を活用しようとする最近の途上国と、すでにそうした産業をもち、それが国内においては成熟化し、弱体化している先進国（だからこそこれらの国の一部企業は国内から海外へ生産拠点を移す動きをおこし、後述のように自らの国家との利害背反をおこすのだ）の場合との相違がみうけられる。

しかし第二に先進国がホスト国であっても、英国のような立場の国もある。英国は他国の資本によって自国経済の再建がはかられることをさほど気にしていないふしがある。たとえ外資であっても、進出企業が輸出で寄与すれば、英国にとって好ましいというわけだ。数年前に英国政府は在英工場をもつソニーや松下に輸出論功賞を与えたことがある。また赤字の続いていた英国のテレビ貿易収支が八九年に黒字に転換したが、その背景には日本メーカーの輸出貢献があったとされている。

先進国に進出した外資が、その国の国内の空洞化を補填したり、その国の輸出に寄与するにつれて、⁽¹³⁾「外国企業と国家利害」の関係について従来と違う見方が出はじめている。ストレンジは「英国の企業はレイオフしているのに、日本の進出企業は拡張している。……クレソン（フランスの元首相）、米国の議員、英国の労組指導者の反日態度は、国益を合理的に評価していない。欧州でのベストの企業には欧州系と共に米国系や日本系も同類としてふくまれる」⁽¹⁴⁾といい、R・ライシュは「米国の製造企業Aは、本社がニューヨークにあり、トップ経営者はすべて米国人、その株式も殆ど米国人によって保有されているが、生産は海外でその地の労働者を雇用して行っている。これに対して非米製造企業Bは、米国内で研究開発、新製品開発を行ない、米国の労働者を使って米国内で生産している。この外資系企業Bは、米国系企業Aより、米国経済の将来にとってははるかに重要である」⁽¹⁵⁾と述べている。前述のようにクリントン新政権は、米国内での産業の競争力強化にのり出そうとしているが、まさにその産業の一部の米国企業が海外に拠点を移しているという内的矛盾をどう調整するのか注目される。

いずれにしろ、外資系企業が先進国のホスト国にとって、プラスかマイナスかについては、いまのところアンビバレント（好悪両面）な反応がある。この問題の背後には、国家のアイデンティティと企業のアイデンティティ

の関連といった問題があり、それは次に述べる多国籍企業と投資本国（ホーム・カンツリー）との関係にもからむのである。

(3) 企業とホーム・カンツリー（投資本国）

ある国の大企業が多国籍企業化していった場合、企業とその企業の出身本国とのかかり合いはどうなるだろうか。ここでも見解は分れる。簡単にいうとプラスとみるものと、マイナスとみるものである。

第一の見方は、自国の多国籍企業の活動が盛んになり、世界市場におけるシェアが高まれば高まるほど、その国の経済も繁栄するとみるのである。戦後から一九七〇年代初頭ごろまでの米国では、そうした見方が強かった。この期間は、多国籍企業といえば米国系企業が殆どであったが、この頃までは「米国の産業界および政界の指導者たちは、一般的に、米国企業の海外進出は米国の国益に資するものと信じていた」とR・ギルピンなど⁽¹⁶⁾はいう。そうした利害の一致を例示すると、たとえば一九七〇年代まで非共産圏世界における原料（とくに石油）に対するアクセスは、米国の多国籍企業が支配し、米国に原材料供給が保証され、供給不足期にも米国の消費者が優先された。また米国系多国籍企業が本国に送る投資収益は、米国の国際収支上の大きな黒字要因であった。

さらに六〇年代には米国系企業の対E.C投資が急増し、六〇年代末には「E.Cの精油設備能力の三分の一、自動車⁽¹⁷⁾の二九％、電気機器の二〇％、集積回路の九五％、コンピュータの八〇％の市場シェアを米国多国籍企業が獲得した」といわれているが、このことは当時においては、米国の国力（経済力）の強さを誇示こそすれ、決して米国内において空洞化問題などを惹起してはいなかった。むしろ当時は「ドルの国際的地位及び核優位と結びつ

世界企業と国際関係

いて、多国籍企業は米国の主導権の礎石の一つとなっていた⁽¹⁸⁾とみなされていた。この米国のヘゲモニーとも関連して、ギルピンは米国多国籍企業が米国の自由主義経済のイデオロギーを普及する上での手段とみなされ、米政府は外交政策上で企業を活用しようとし、企業はまた自らの安全保障のために政府の力を利用することがあったと述べている。

ところが石油危機以後、とくに八〇年代に入ってから、米国では国家と米国系多国籍企業の利害関係が次第に乖離（かいり）していくことが目立つようになっていた。この頃から日本やECとの経済競争が激しくなってきたため、また八〇年代前半期はドル高時代となったため、米国の企業は海外投資を一層進めるようになった。アジアの新興工業国に部品や半製品の供給基地を設けたり、提携先の海外企業から相対的に安い製品や部品を輸入する傾向が強くなった。国内における競争条件や競争環境が悪化すればするほど、企業は自らの競争条件を維持するため、国外に生産拠点を移行させ、そのことが再び国内の競争条件を悪くさせるという事態がおきてきた。なおこのことは第一節で述べた八〇年代のME革命にも関連している。フォード主義の名で呼ばれる大量生産方式を主流としてきた米国は、現場労働者の多機能工化をふくむ柔軟生産体制に適応しにくかったこと、米国の先端技術優位が軍事力に関連して進められたため、民生部門のプロセス・イノベーション⁽¹⁹⁾に立ちおくれたことなどである。

米国企業の海外脱出、海外からの製品輸入増は米国の貿易収支悪化の原因となったし、国内産業の衰退や空洞化論議を引き起こすことになった。一九八〇年代に米国が手を焼いた貿易不均衡というのは、外国や外国企業が、米国人が外国に売るよりも多くの物を、米国人に売りこもうとしている結果ではなく、米国人が所有する企

第二図 国の経済力と企業の競争力

		企業の競争力	
		弱	強
国の経済力	弱	①	④
	強	②	③

(出所) 野村総合研究所編『日・米・韓企業の経営戦略』p. 14.

世界企業と国際関係

業が海外でそれだけ多く生産するようになった結果なのである⁽²⁰⁾」とライシュはいっている。米国系多国籍企業とホーム・カンントリーである「米国という国家」の利害の乖離は、国家単位の貿易収支と企業単位の貿易収支の違いにあらわれてくる。D・ジュリアスは、この両者の収支を一九八六年の数字で計算した結果、国家としての米国の貿易収支は一四四億ドルの赤字であるのに対し、米国企業の立場からみた収支は五六七億ドルの黒字であることを明らかにしている⁽²¹⁾。かつてGM(ゼネラル・モーターズ)の会長が述べた「GMにとってよいことは、米国にとってもよいことだ」というような関係はうすれてきた。

こうして米国内においても、米国の企業に批判を投げかける声がふえてきている。ライシュは「今日のような新たな地球経済の時代においては、米国人所有企業のトップ経営者に、いかにして国家的な責任を負わせることができるのか。これは決して自明ではない⁽²²⁾」といい、K・フィリップスはもとときびしく「米国の企業は雇用と金をどこかに持ち去っている。……彼らは投資決定のさいに、国への忠誠心を決定要素の一つにしていない。……アメリカ・システムの中枢にある組織体が米国を裏切っている⁽²³⁾」と論難している。

一般に国の経済力と企業の競争力の関係は第二図のように、四つの段階があるとされている⁽²⁴⁾。両者の力が共に弱い国家形成初期の第一段階、国の経済力は整備されてくるが、企業はまだ国際競争力をもっていない第二段階、両者の力がともに強く、ともに繁栄し、共存する第三段階、国家の経済力は衰えるが、企業は国家の枠を越えて活動することによって競争力を保持しようとする第四

第三図 企業と国家の貿易・投資パターン

		企業特有的優位	
		弱	強
立地上の優位	弱	輸入 ↓ 対内投資	対外投資 ↑ 輸出
	強	対内投資	輸出

(出所) S. Strange ⑤の p. 76. の図を順序をかえて作成。

にからむ問題の方が当面の焦点となろう。

なお第一図は、ある意味で第三図と重なり合うといえる。すなわち国内に強力な企業がなく、立地上の優位(location advantages)もない場合は輸入がふえ、立地上の優位をもつようになると対内投資(外資導入)を進める。やがて国内の企業が強力になり、立地条件も良い場合は輸出を主力にするが、立地上の優位が失われてくると、企業特有的優位を生かすため対外投資に向うのである。

第四節 企業と企業の合従連衡

段階である。米国はいま第四段階の様相を呈しているところがあり、クリントン新政権の課題の一つは、この段階にどう対処するかにあるとみてよく、ときにはデیفエンシブな新重商主義的反応を示すこともありえよう。なお日本の場合は、戦後各種の産業育成策を行ない、競争力がついてから輸出主導型の成長を進め、過当競争を伴いながら海外市場での輸出シェアを高めていったが(この点で当時の日本にはアグレッシブな新重商主義の側面があった)、この局面では生産基盤は国内にあり、国と企業の力が共に強くなる第三段階にあった。最近では日本の企業も急速に多国籍企業化しつつあるが、米国などにくらべると、まだ規模は小さく、また国内基盤を放棄するところまでにはいたっていない。むしろ日本では、第五節で述べるような問題、つまり日本的システムの海外適用

ふつう多国籍企業という場合、それは「ある国」の単一の大企業が世界各地に子会社群を配置し、世界大の経営戦略を展開しているというイメージがある。多国籍企業とか超国家企業という言葉を使っても、ある国の単一の企業の活動であり、「本籍」ははっきりしていた。ところがこの数年目立ってきているのは、Corporate Alliance とか、Strategic Alliance といわれる世界的企業の間の国際的提携、協力活動の進展である。それは合併事業化、共同研究開発、OEM（相手先ブランドによる生産）、クロス・ライセンスング、販売提携など種々の形をとっており、ここには必ずしも資本参加をともなわない、いわゆる非出資型（non-equity）のものも多い。この点では多国籍企業の活動は、直接投資に限らなくなってきた。

こうした企業連携の具体的事例は、毎日のように新聞紙上をにぎわしており、たとえば半導体分野について最近の動きをみると、九二年の七月に東芝（日）、IBM（米）、ジューメンズ（独）の三社が、次々世代メモリーである二五六MDRAMを共同開発することを決めたが、同じ日に富士通（日）とアドバンスト・マイクロ・デバイス（AMD、米）の両社も、将来性に富むフラッシュ・メモリーの共同開発、製造のための合併会社設立を明らかにした。このほか半導体では日本電気とAT&T、日立とテキサス・インスツルメント（TI）、松下とインテルなど、いずれも日米企業が提携を深めている。また欧州の企業にも日米企業と手を結ぼうとする動きがあり、たとえばフィリップス（オランダ）とモトローラ（米）、ICL（英）と富士通（日）などがある。電子機器のみならず自動車その他でも企業間の戦略提携は進んでいる。とりわけ日米企業間の提携が圧倒的に多く、一九九一年には七五三件と前年の四七七件を大きく上回っており、また世界的な傾向として九〇年代に入ってから、買収より提携の動きが目立つようになっており、これが今後の世界企業活動の主流になるとの見方も出ている。²⁵⁾

こうした「企業対企業」の結びつき、交渉が行われる背景としては、それが主として先端技術的な産業分野で行われていることと関連して次の点が指摘できよう。①技術開発や新製品開発に巨額の費用がかかるため、コストとリスクの分散をはかる、②新製品のライフサイクルが短く、消費財などの標準化も早いものが多いので、早急に世界市場に浸透する必要がある、相手企業の既存の販売ネットワークなどを利用する、③相互に得意機能の補完をはかる、④相手国の保護主義を回避し、相手国市場にアクセスするため、相手国企業とパートナーを組む、などである。

さて問題はこうした企業間提携のもつ国際政治上の意味である。この点を企業の「合従連衡」という視角からみてみよう。

周知のように、中国の戦国時代や一八一九世紀の西欧世界では、国家間の同盟、離散の歴史が数多くあった。三国同盟、三国協商、三帝同盟などである。当時の国際関係は本質的に不安定であったが、その中で各国は、主権や安全保障の確保のため、あるいは共通の仮想敵に備え、さらには自らの勢力拡大のため同盟を結んでいた。こうした国家間の合従連衡と、今日みられる企業間の合従連衡とはどこが類似し、どこが相違しているであろうか。

第一に、現代の先端産業をになう大企業は、生産・流通の国際化が進み、一国内の市場だけでなく、世界市場で激しい競争を展開している。かつての国家間の同盟の目的は主権や安全保障の確保であったが、現代の企業の目的は、世界市場におけるシェアの確保である。これなくして企業は生き残れない。企業が国際生産を進めているのは「世界市場から排除されることへの不安」からであり、この点では「利潤追求より自らの安全保障（生き残

り)が動機となつて⁽²⁶⁾いる。そのための企業間連携とすれば、それはかつての国家間同盟に似ている。

第二に、協調や提携をしたからといって、競争が排除されているわけではない。かつての国家間の合従連衡も永遠のものではなく、いわば一時的な方便といった面もあった。共通の敵の脅威がなくなったり、内部的な主導権争いがこじれたりすると、同盟が解消したり、離散することはいくらかもあった。同じように企業間の提携も、完全な吸収合併でない限り、各企業の自主性は残されているから、状況変化によつて提携が解消されることもある。また、トヨタとGMが出資比率五〇対五〇の合弁会社をつくつたからといって、その他の分野で両社が競争していることに变りはない。要するに、世界市場を舞台とする大企業は「競争と協調」という二側面をコインの両面のように備えている。

第三に、企業間競争は国家間競争と違つており、重なり合わない面がある。前述の半導体の例でも分るように、企業間提携は国籍のちがつた企業との結びつきである。もしこれが国家間競争であるならば、日本なら日本の各企業の大連携が進められるだろう。しかし現実には、日本電気と富士通の競争は、日本電気とIBMの間の競争と同じか、それ以上に激しいのである。さらに特定の国同士の企業が結びつくわけでもない。ドイツのダイムラー・ベンツと日本の三菱グループは各種の提携を進めているが、これは「日独枢軸の復活」などというものではない。ダイムラー・ベンツは日本以外の企業とも提携関係をもっているし、三菱も各国の企業と提携している。つまり世界企業はきわめて複雑な連携のネットワークを形成している。

第四に、このように世界企業がくりひろげている企業間国際再編成が、今後世界的な寡占間競争を一段と激化させるのか、それとも市場分割的なカルテル体制へと進展するのかはいまのところ分らない。ただ競争と協調の

おりなす「企業對企業」の關係が進む過程で、それは「企業と國家」の關係に一定の影響を及ぼしていこう。それは二つの点でいえる。一つは國際的アクターとしての多国籍企業の關係者の利害關心が、一國の國民經濟より内外經濟一体化した經濟システムに向い、その意味でナショナル・アイデンティが失われていくことだ。資本の國際化が深まれば「個々の國民國家の弱화가、全体としての先進國資本の強化を惹起する」⁽²⁷⁾のである。しかし、こうしたコスモポリタニズムの潮流が今後の世界でいっくに進行することはないだろう。同じ先進國資本がホーム・カントリーと結んで、新重商主義的反応をおこすような、もう一つの流れも持続していこう。

右の点と關連して第五に、最近地域主義といふことがいわれ、米・欧・日のブロックイズム再現の論議が高まっている。たとえば先端産業分野で立ちおけている欧州では、EC委員会などに日米に対抗した「欧州企業」を育成しようとする動きがある。だが欧州の企業の中には、自ら生き残るため、弱者連合になる「欧州企業」よりも、日本や米國の企業との關係強化をはかろうとするところが出ている。前者はリージョナリズムあるいはECナショナルイズムの道だが、後者はグローバルイズムの方向である。

以上を要約すると、冷戦後の世界を經濟的側面からみた場合、一方では經濟ナショナルイズムやリージョナリズムの勢いが強まっているが、他方ではトランスナショナルな動きも濃化しており、その行方は、國際的アクターとしての企業の活動（企業對企業、あるいは企業對國家）に左右される面が大きいということである。

第五節 今後の二つの問題

冷戦の終焉、パックス・アメリカナの後退のあとの世界では、ヘゲモニー・サイクル論がいうような新しい

覇権「国家」が出てくることはもはやないだろう。むしろ今後一つの潮流として一種のトランスナショナルなシステムがあらわれてくる可能性がある。もともとバックス・アメリカナの衰退も「米国が日本やドイツなどに對して力を失ったというより、プライベート・セクターが成長しすぎて、政府の力を超えて大きくなったため」⁽²⁸⁾とさえいえるからだ。

ただ多国籍企業体制といったコスモポリタンの潮流が、いっきに支配的になるとは考えにくい。むしろ当面の九〇年代初期の世界では、いろいろの形でナショナリズムの傾向が強まっている。この点からみて今後の国際政治・経済では、新重商主義モデルと超国家経済モデルの相互波及、相互規定がなお当分続いていくだろう。そこで最後に二つの問題を指摘しておきたい。

第一は日本に関することである。第一節で述べたように、八〇年代のME革命を中軸にした先端技術革新の進展は、日本がリードし、日本を経済大国化すると共に、エレクトロニクスの支配的プレーヤーとして登場させた。この結果、八〇年代におきた一つの国際的論議は「日本型システムをめぐる論議」であった。すなわち第一節で述べたME革命の諸特色に日本の経済・経営システムが適合していたところから、「日本の競争力及び挑戦が、それぞれの国のシステムの相違に国際的関心を引きおこすようになった」⁽²⁹⁾のである。そしてそれは、八〇年代に資本主義対社会主義という東西冷戦が終結をみるにつれ、いっそう資本主義対資本主義という問題関心を深め、それぞれの国の市場システムや経営パターンの比較分析を進めさせることになった。⁽³⁰⁾この点の詳述は別の機会にゆずるが、一つだけ日本に関連して「日本企業のパラドックス」といったものを指摘しておこう。それは日本の強さは同時に日本の弱さにもなるということだ。ME革命をリードする上で、日本的システムはたし

かによりまく作動し、その成功をさぐろうとする日本研究が高まった。しかし同時に日本システムの持つ負の側面（閉鎖性とか不透明性）を日本のナショナリズムの反映として批判する声もすくなくない。先端技術革命の性格からみて、今後日本企業は多国籍化を一段と進め、世界市場で活動することになるが、国内でうまく適合した日本型システムは海外でどういう反応を引き起こすだろうか。この場合問題は二つある。一つは日本型のもつある種の攻撃性、閉鎖性がオストロイのいうシステム・フリクションを惹起し、海外でかえって新重商主義的反撃を刺激しないかということ、もう一つは逆に日本の「猛反省」が、たとえば欧州などのカルテル的安定指向に組み込まれていかないか、といったことである。

第二の問題は多国籍化体制の進展は、国家対立を克服して世界秩序の「平和的安定」をもたらすとは必ずしもいえないことである。何故ならあくまでも私企業である多国籍企業は、政治的安定や経済的發展の見込みのないところに投資を進めることはないし、政治的社会的不安定がおければ「撤退する自由」をも持っているからだ。この点でこの体制の及ぶ範囲は限定されてくる。とりわけアジア以外の多くの発展途上地域は、多国籍企業化体制から疎外され、見捨てられる可能性があるし、ソ連など旧社会主義国も簡単に外資を誘致できとも思えない。そしてその結果の「発展の不均等性」が、これら地域の政治的社会的不安定さを増幅し、それがさらにナショナリズム的反動を刺激することもありえよう。また「自由投資の時代」が八〇年代末のバブルにみられたような投機を引き起こすこともあるし、さらに多国籍化体制の生成はそのものとして、地球環境のようなもう一つの超国家的、地球的課題に貢献するといったものでもない。この点では強力になった世界企業活動への国際的なある種の規制、管理が必要となってこよう。

- (1) 1991 シェンロ白書・投資編 二頁。
- (2) 1992 シェンロ白書・投資編 四頁。
- (3) 拙稿「脱冷戦下の世界経済と多国籍化体制」(成城大学経済学部創立四十周年記念論文集『経済と文化』新評論、一九九二年、所収)。
- (4) L. Thurrow, *Head to Head*, 1992. (L・サロー、土屋尚彦訳『大接戦』講談社、一九九二年、二一五頁)。
- (5) この問題に関するスケレンジの最近年の著作・論文としては次のものがある。
 - ① "Protectionism and World politics" *International Organization*, Spring 1985.
 - ② *States and Markets*, 1988.
 - ③ "The Name of the Game", in N. Rizopoulos (ed), *SEA-CHANGES: American Foreign Policy in a World Transformed*, 1990.
 - ④ "An Eclectic Approach", in C. Murphy & R. Tooze (ed) *The International Political Economy*, 1991.
 - ⑤ *Rival states, rival firms: Competition for world market shares* :, 1991.
 - ⑥ "Big Business and the State", *Millennium* No. 2 1991.
 - ⑦ "States, firms and diplomacy" *International Affairs* January 1992.
- (6) S. Strange ⑤, op, cit., p. 1.
- (7) サロー『大接戦』前掲訳書、六七頁。
- (8) R. Rosecrance, *The Rise of the Trading State*, 1986. (R・ローズクランス、土屋政雄訳『新貿易国家論』中央公論社、一九八七年)。
- (9) S. Strange ③, op, cit., p. 246.

世界企業と国際関係

- (10) S. Strange ⑤, op, cit., pp. 21-23 及び S. Strange ④, op, cit., p. 44.
- (11) M. Sharp "Tides of Change: the world economy and Europe in the 1990s", *International Affairs* January 1992.
- (12) U. N Center on Transnational Corporations, *Transnational Corporations in World Development—Trends and Prospects*, 1988, Chapter IV.
- (13) 空洞化補填や輸出寄与などの問題については前掲拙稿「脱冷戦下の世界経済と多国籍化体制」参照。
- (14) S. Strange ⑦, op, cit., p. 14.
- (15) R. Reich "Who is Us?" *Harvard Business Review*, January-February 1990.
- (16) R. Gilpin, *The Political Economy of International Relations*, 1987, p. 241. (R・ギルピン、佐藤誠三郎・竹内透監修『世界システムの政治経済学』東洋経済新報社、一九九〇年、二四六頁)。
- (17) 1991 シェトロ白書・投資編、一四頁。
- (18) R. Gilpin, *U. S Power and the Multinational Corporation*, 1975. (R・ギルピン、山崎清訳『多国籍企業没落論』ダイヤモンド社、一九七七年、一三三頁)。
- (19) 米国の先端技術開発が軍事に関連し、日本のそれが民生部門に関連していたことがもたらした国際政治・経済上の問題点については拙稿「先端技術をめぐる米ソ関係と米日関係」(成城大学大学院創設二十周年記念論文集所収、一九八八年三月)参照。
- (20) R. Reich, *The Work of Nations*, 1991. (R・ライシガ、中谷巖訳『ザ・ワーク・オブ・ネーションズ』ダイヤモンド社、一九九一年、一八二頁)。
- (21) D. Julius, *Global Companies and Public Policy*, 1990, p. 81. (D・シュリアス、江夏健一・長谷川信次監訳『グ

- ローバル企業と世界経済』ミネルヴァ書房、一九九一年、第四章。
- (22) ライシュ『ザ・ワーク・オブ・ネーションズ』前掲訳書、一九四頁。
- (23) K. Phillips, *The Politics of Rich and Poor*, 1990. (K・フィリップス、吉田利子訳『富と貧困の政治学』草思社、一九九二年、八八頁)。
- (24) 野村総合研究所編『日・米・韓企業の経営戦略』一九八七年、一三一―一五頁。
- (25) *The Economist*, 1992-9-19. 及 *The Economist*, 1993-2-6.
- (26) S. Strange ④, op. cit., p. 42.
- (27) J. Willoughby, *Capitalist Imperialism, Crisis and the State*, 1986, p. 71.
- (28) S. Strange ①, op. cit., p. 257.
- (29) S. Osty "Beyond the Border: The New International Policy Arena" in *OECD, Strategic Industry in a Global Economy*, 1991, p. 83.
- (30) こうした論議については、前記のオストロイ論文やサロー『大接戦』のほか、差しあたってM・アルベール、小池はるひ訳『資本主義対資本主義』(竹内書店新社、一九九二年)、中谷巖「閉鎖性打破で再生可能―ムラの中のネットワーク」(This is 読売、一九九二年二月号)、今井賢一『資本主義のシステム間競争』(筑摩書房、一九九二年)、MIT産業生産性調査委員会、依田直也訳『*Made in America*』(草思社、一九九〇年)などを参照。

(後記) 本論文は成城大学教員特別研究助成費による共同研究「世界経済の変貌下における国際的動向と国内政策の対応」の一部をなす。